

INSOLVENZANTRAGSPFLICHTEN IN ZEITEN VON CORONA

Die Coronakrise ist längst mit großer Wucht in der Wirtschaft angekommen und wird diese voraussichtlich über die nächsten Wochen und Monate begleiten. Die Politik versucht in ganz Europa mit diversen Hilfspaketen gegenzusteuern. Angesichts der rasanten und sich selbst überholenden Ereignisse sowie der massiven staatlichen Reaktionen werden unwillkürlich Erinnerungen an die Finanzkrise wach – es gibt jedoch wichtige Unterschiede. Die Bundesregierung hat angekündigt, mit den folgenden vier zentralen Maßnahmen eine Pleitewelle deutscher Unternehmen verhindern zu wollen: Erstens, eine Lockerung der Insolvenzantragspflichten bis zum 30. September 2020, soweit es um Corona-bedingte Krisensituationen geht. Zweitens, eine schnelle Zurverfügungstellung von Liquidität über ein KfW-Programm. Drittens, die Stundung von Steuerforderungen. Und viertens, eine Zugangserleichterung und Erweiterung des Instruments der Kurzarbeit, als Beitrag zur kurzfristigen Kostenreduzierung zum Ausgleich der erlittenen Umsatzeinbußen.

Es ist jedoch Vorsicht geboten: Momentan liest sich an verschiedener Stelle pauschal, dass während der Coronakrise keine Insolvenzantragspflicht gilt. Es ist jedoch nicht davon auszugehen, dass dies in dieser Radikalität tatsächlich umgesetzt wird. Vielmehr dürfte die Aussetzung der Antragspflicht von einer Reihe von Bedingungen abhängig gemacht werden, deren Vorliegen die Geschäftsleitung im Haftungsprozess (eventuell viele Jahre nach der aktuellen Krise) nachweisen müsste. Umso mehr rückt damit der Aspekt einer möglichst umfassenden Dokumentation der jeweils aktuellen Lage und der tatsächlichen Grundlagen für eine – weiterhin positive – Fortführungsprognose in den Vordergrund und sollte Hand in Hand gehen mit Maßnahmen der liquiditätsmäßigen Stabilisierung.

Key issues

- Insolvenzantragspflichten in Zeiten von Corona
- Geplante Hilfsmaßnahmen der Politik und erste Bewertung
- Mögliche Aussetzung der Insolvenzantragspflichten – voraussichtlicher Umfang und Risiken für die Geschäftsleitung
- Überlegungen zu fortbestehenden Insolvenzantragspflichten
- Bankdarlehen in der Krise

AUSWIRKUNGEN VON CORONA AUF DIE WIRTSCHAFT

Die Ausbreitung des Coronavirus beunruhigt nicht nur die Bevölkerung, sondern wirkt sich bereits konkret und massiv auf die Wirtschaft aus. Der deutsche Aktienindex DAX fiel in wenigen Tagen so schnell und drastisch wie nie zuvor in seiner Geschichte, am 17. März befand er sich in einem Minus von 34 Prozent zum Jahresbeginn. Produktionsstopps in Fabriken (einige Automobilhersteller haben zwischenzeitlich bereits die Produktion weitestgehend eingestellt) bekommen unmittelbar auch die jeweiligen Zulieferer zu spüren. Auch die umfangreichen Absagen von Großveranstaltungen, Krankmeldungen von Arbeitnehmern und besondere Vorkehrungen im Krankheitsfall (insbesondere wochenlange Quarantäne bzw. angeordnetes Homeoffice bei Lohnfortzahlungspflicht) sowie der Einbruch (bis hin zum völligen Stillstand) in der Tourismus- und Eventbranche infolge umfassender Reisewarnungen bringen unzählige Unternehmen in finanzielle Nöte. Zudem hat sich nicht nur die allgemeine Konsumlaune der Verbraucher spürbar verschlechtert, vielmehr werden die Konsummöglichkeiten durch staatliche Maßnahmen faktisch auf ein Minimum beschränkt. Neben der Gastronomie- und der Hotelbranche ist insbesondere bei Messebauern, Speditionen sowie in der Reisebranche die Lage akut. So gab der schon vor Beginn der Coronakrise wirtschaftlich angeschlagene britische Regionalflieger Flybe mit rund 2000 Beschäftigten Anfang März bekannt, den Betrieb einzustellen und meldete Insolvenz an, ebenso der Kreuzfahrtanbieter Luminous Cruising. Nicht unerhebliche Risiken bestehen zudem für Sportclubs, die auf Fernseh- und Eintrittsgelder angewiesen sind – es ist durchaus denkbar, dass die zahlreichen Spielabsagen und die teilweise schon umgesetzten Saisonabbrüche zu Insolvenzen der Vereine führen können.

VERGLEICH ZUR WELTFINANZKRISE 2007/2008

In der aktuellen Situation drängen sich Vergleiche der Corona-bedingten Börsen- und Wirtschaftskrise mit der Weltfinanzkrise (*Subprime-Krise*) ab 2007 auf. Beide Entwicklungen beruhen auf unvorhergesehenen "*Black-Swan Events*" (Taleb), die eine enorme Verunsicherung der Märkte mit sich bringen und die Rufe nach einer schnellen und robusten staatlichen Reaktion laut werden lassen. Es gibt jedoch auch gewichtige Unterschiede:

- Während eine der zentralen Ursachen der Weltfinanzkrise das Platzen einer Bewertungsblase hinsichtlich eines bestimmten Vermögensgegenstands war (konkret hatten Hypothekendarlehensforderungen gegen US-Amerikanische Hauseigentümer aufgrund unterbewerteter Risiken einen niedrigeren intrinsischen Wert als angenommen), steht am Anfang der Coronakrise keine solche spekulative Überbewertung.
- Die Weltfinanzkrise war zunächst auf den Finanzsektor beschränkt und zeitigte erst nach und nach (aufgrund einer Kreditklemme, massiver Wertberechtigungen auf Assetpreise und fundamentaler Verunsicherungen der Marktteilnehmer) Auswirkungen auf die Realwirtschaft. Bei der Coronakrise hingegen sind die Auswirkungen auf die Realwirtschaft unmittelbar spürbar, zunächst durch die Unterbrechung globaler Lieferketten (insbesondere im Hinblick auf Lieferungen aus Asien) und dann durch massive Einschränkungen des privaten Konsums: Restaurants, Flugzeuge und Einkaufszentren sind schlicht leer. Während bei einigen der jetzt entfallenden Konsumentscheidungen auf Nachholeffekte gehofft werden darf (evtl. werden Verbraucher in der zweiten Jahreshälfte 2020 überdurchschnittlich viel verreisen), sind andere Konsumentscheidungen unnachholbar verloren: Es ist nicht davon auszugehen, dass im Frühjahr 2020 nicht stattgefundene Restaurantbesuche später durch doppelten Konsum kompensiert werden.
- Ein großes Problem der Weltfinanzkrise waren Vertrauensverluste der Marktakteure untereinander und gegenüber den Märkten allgemein.

Dieses Vertrauen haben Regierungen und Zentralbanken damals durch öffentliche Aussagen und tatsächliche Maßnahmen (teils erfolgreich) versucht wiederherzustellen. Dieser Aspekt spielt eine nur untergeordnete Rolle bei der aktuellen Coronakrise.

- Allgemein gewendet: Während die Unternehmen der Realwirtschaft die Weltfinanzkrise zunächst vor allem in ihren Bilanzen und in reduzierten Möglichkeiten der Refinanzierung aufgrund von Abwertungen ihrer Vermögensgegenstände gespürt haben, liegt nunmehr der Hund in der GuV begraben: Die Umsätze brechen direkt ein, ohne dass die Aufwendungen gleichlaufend schnell reduziert werden können. Dies zehrt Liquiditätspuffer (so sie denn bestehen) schnell auf.

Entsprechend unterschiedlich fallen die staatlichen Gegenmaßnahmen aus. Unabhängig davon, dass ohnehin nur noch ein marginaler Spielraum zum Senken der Leitzinsen bestand, geht es diesmal nicht darum, die Märkte allgemein liquide zu halten oder zu machen (obgleich die EZB ein größeres *Quantitative Easing* Programm angekündigt hat), sondern es müssen sehr plötzliche und massive Umsatzverluste abgedeckt werden.

GEPLANTE MAßNAHMEN DER POLITIK

In der Nacht zum 9. März 2020 hat der Koalitionsausschuss der Bundesregierung Maßnahmen zur Abmilderung der wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Ausbreitung beschlossen. Unter anderem sollen die Hürden für den Bezug von Kurzarbeitergeld gesenkt werden.

Bei Kurzarbeit arbeiten die Beschäftigten eines Unternehmens vorübergehend weniger oder überhaupt nicht, der Verdienstausschlag wird dann durch das Kurzarbeitergeld teilweise ausgeglichen. So erhalten Arbeitnehmer ohne Kind noch rund 60 Prozent ihres Nettolohns als Kurzarbeitergeld.

Während Arbeitgeber bei Kurzarbeit bisher 80 Prozent der ausgefallenen Sozialbeiträge (sowohl vom eigenen Anteil, als auch vom Anteil des Arbeitnehmers) selbst tragen mussten, sollen diese Sozialbeiträge nun zu 100 Prozent durch öffentliche Gelder erstattet werden. Auch sollen Betriebe Kurzarbeitergeld schon dann in Anspruch nehmen können, wenn nur 10 Prozent der Beschäftigten vom Arbeitsausfall bedroht sind; bisher war dies erst ab einem Drittel der Beschäftigten möglich. Darüber hinaus soll die Verlängerung des im Normalfall auf 12 Monate beschränkten Kurzarbeitergeldes auf 24 Monate erleichtert werden.

Über diese Maßnahmen hinaus plant die Große Koalition ein milliardenschweres Investitionspaket, hinzukommen sollen Liquiditätshilfen sowie möglicherweise Bürgschaften und Steuerstundungen für betroffene Branchen. Besonders im Fokus steht hier die von Bundesfinanzminister Olaf Scholz als "Bazooka" (entsprechend der "EZB-Bazooka" von 2015 zur Rettung des Euro) bezeichnete Erweiterung des KfW-Hilfsprogramms mittels der Vergabe von Bürgschaften und Krediten an notleidende Unternehmen. Das entsprechende Programm hat ein Volumen von EUR 460 Milliarden und kann bei Bedarf sogar erweitert werden.

Die KfW kündigte inzwischen entsprechend an, diverse Hilfspakete für Unternehmen bereitzustellen, die in "unverschuldete Finanznöte" im Zusammenhang mit der Coronakrise geraten sind. Der Antrag soll dabei wie üblich bei KfW-Finanzierungen über die Hausbank gestellt werden – dies bedeutet, dass die KfW zwar je nach Programm zwischen 70 und 90 Prozent der Risiken für die vermittelnden Finanzierungspartner übernimmt, was ein höherer Anteil ist als sonst; die Hausbank überprüft jedoch wie immer die Bonität des Antragstellers und kann diesen auch weiterhin als nicht kreditwürdig einstufen. Inhaltlich werden drei bereits bestehende Programme – sowohl für junge Unternehmen, die

seit weniger als fünf Jahren existieren, als auch für Bestandsunternehmen – jeweils erweitert (insb. Heraufsetzung der Umsatzgrenzen, Erhöhung der Haftungsfreistellungen). Hinzukommen sollen Sonderprogramme für Unternehmen, die jetzt akut von der Coronakrise betroffen sind. Die Zinsen sollen dabei unverändert bleiben. Nach wie vor kann die KfW wegen der Niedrigzinsphase äußerst günstige Kredite anbieten; die jeweiligen Finanzierungspartner können aber auch weiterhin ihre eigene Marge aufschlagen.

Derzeit ist wohl kein gesondertes Verfahren für die Antragstellung vorgesehen. Im Rahmen der Bearbeitung wird sich insbesondere – neben der Geschwindigkeit – die Frage stellen, wie überprüft werden kann und soll, ob das Unternehmen "aufgrund der Coronakrise unverschuldet in Not" geraten ist und daher eine Kreditgewährung unter den besonderen Bedingungen erfolgen kann. Wie effektiv und praxisgerecht die KfW-Kreditgewährung in Corona-Zeiten also tatsächlich ist, wird sich in den kommenden Wochen wohl erst noch zeigen.

INSOLVENZANTRAGSPFLICHTEN

Bevor diese Maßnahmen in den betroffenen Unternehmen liquiditätswirksam ankommen, dürfte schon aufgrund der Bearbeitungsfristen einige Zeit vergehen. Angesichts der strengen Insolvenzantragspflichten des § 15 a InsO könnten staatlichen Hilfen für manche Unternehmen zu spät kommen.

Bekanntermaßen verfügt Deutschland über ein im internationalen Vergleich strenges Insolvenzantragsregime, welches die Geschäftsleitung deutscher Unternehmen in Krisensituation unter erheblichen Handlungsdruck setzt. Nach § 15 a InsO muss jedes Unternehmen, das in eine Situation der Zahlungsunfähigkeit (§ 17 InsO) oder Überschuldung (§ 19 InsO) gerät, "ohne schuldhaftes Zögern" und mit einer maximalen Frist von bis zu 21 Tagen einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens stellen.

Geplante Aussetzung der Insolvenzantragspflichten

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz hat am 16. März 2020 angekündigt, die Insolvenzantragspflichten für durch die Coronakrise geschädigte Unternehmen bis zum 30. September 2020 auszusetzen. Dieser Schritt wird von allen Seiten gerade aufgrund der Tatsache, dass hier zahlreiche grundsätzlich gesunde Unternehmen unverschuldet betroffen sind, begrüßt und befürwortet. Allerdings ist hier aus Sicht der Unternehmen und insbesondere der haftenden Geschäftsleitung Vorsicht geboten: Es ist nicht davon auszugehen, dass es eine vollständige und bedingungslose Aussetzung der Insolvenzantragspflichten geben wird.

Vielmehr dürfte diese Ausnahmeregelung nur in den Fällen greifen, in denen (i) der Insolvenzgrund auf den Auswirkungen der Coronakrise beruht und (ii) positive Sanierungsaussichten bestehen. Geschäftsleiter, die daher unter Berufung auf die Aussetzung der Insolvenzantragspflichten – sobald diese denn auch umgesetzt ist – keinen Insolvenzantrag stellen, obwohl ohne diese Aussetzung Insolvenzgründe gegeben wären, werden mit der Unsicherheit leben müssen, ob ein Gericht in der Nachschau, vor allem in einem Haftungsprozess auf der Grundlage des § 64 GmbHG, die genannten Voraussetzungen als seinerzeit gegeben ansehen wird. Schon die grundsätzliche Frage, ob die Unternehmenskrise auf der Corona-Epidemie beruht, wird in zahlreichen Fällen nicht einfach zu beantworten sein. Dies mag vielleicht noch für Unternehmen wie Fluggesellschaften oder Fitnessstudios gelten, welche wegen Reise- und Ausgangssperren schlicht keine Kunden mehr haben. Bei schon länger kränkelnden Unternehmen und Branchen, allen voran der Automobilzuliefererindustrie, mag diese Bewertung jedoch anders ausfallen. In diesen Fällen sind die Geschäftsführer weiterhin einem Haftungsrisiko zivil- und strafrechtlicher Natur ausgesetzt, sollte (ggf. trotz gesetzlicher Erleichterungen) fortbestehenden

Insolvenz-antragspflichten nicht nachgekommen werden – es kommt wie so oft auf den Einzelfall an. Zu Entlastung der Geschäftsleiter wäre in diesem Zusammenhang eine Vermutungsregelung ab einem bestimmten Stichtag zu begrüßen, ob diese jedoch kommt, ist nicht klar.

Die Frage, ob die temporäre Aussetzung der Antragspflichten in einem konkreten Fall greift, bedarf daher einer gut dokumentierten und kritischen Prüfung. Sofern nach dieser die Antragspflicht weiterhin besteht, gelten weiterhin die üblichen Regelungen zur Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung.

Zahlungsunfähigkeit

Nach § 17 InsO liegt Zahlungsunfähigkeit vor, wenn ein Unternehmen nicht mehr in der Lage ist, mit den verfügbaren liquiden Mitteln seine fälligen Verbindlichkeiten zu befriedigen. Das Unternehmen muss also einen Liquiditätsstatus aufstellen und prüfen, ob seine fälligen Verbindlichkeiten durch verfügbare Geldmittel gedeckt sind.

Akute Liquiditätsengpässe

Angesichts zahlreicher faktischer und staatlicher Restriktionen im Zusammenhang mit der Coronakrise haben viele Unternehmen mit akuten Umsatzeinbußen zu kämpfen; es fehlt ihnen daher unvorhergesehen und sehr rasch an Liquidität. Auf der anderen Seite laufen die üblichen Kosten grundsätzlich unverändert weiter, insbesondere Personalkosten müssen trotz ausbleibender Aufträge oder vieler erkrankter und in Quarantäne befindlicher Mitarbeiter weiterhin getragen werden. Die Unternehmen sind daher gezwungen, möglichst schnell ihre Kosten zu senken; helfen können dabei im Personalbereich eventuell das oben bereits erwähnte Kurzarbeitergeld oder, im schlimmsten Falle, auch betriebsbedingte Kündigungen. Oft sind auch diese Maßnahmen aber nur mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung liquiditätsmäßig spürbar (beispielsweise bringt ein Personalabbau typischerweise zunächst eine Liquiditätsbelastung mit sich), wohingegen die Einnahmen momentan teilweise geradezu zusammenbrechen. Daneben können Stundungen fälliger Verbindlichkeiten durch die Gläubiger des Unternehmens eine Zahlungsunfähigkeit in bestimmten Fällen verhindern – dazu dürfte häufig durchaus Bereitschaft bestehen, insbesondere angesichts eines sonstigen Alternativszenarios der Insolvenzantragstellung. In einigen Fällen wird jedoch auch dies nicht genügen, um die Zahlungsunfähigkeit abzuwenden; vielmehr wird frisches Geld benötigt, welches in den meisten Fällen in Form von Bankdarlehen angefragt werden wird.

Bankdarlehen in der Krise

Bei der Aufnahme von Darlehen in der beschriebenen Situation sind grundsätzlich die folgenden Aspekte zu beachten.

Ein Sanierungsdarlehen birgt für den Darlehensgeber neben dem rein wirtschaftlichen Risiko des Forderungsausfalls weitergehende Risiken. Ein bei einem Unternehmen bereits engagiertes Kreditinstitut, das einem insolvenzreifen Unternehmen ein weiteres Darlehen gewährt, kann dazu beitragen, dass Dritte über die Kreditwürdigkeit des Unternehmens getäuscht und hierdurch geschädigt werden. Insbesondere gilt dies für so genannte Neugläubiger, die gar nicht erst Gläubiger des insolventen Unternehmens geworden wären, wenn dieses ohne das Darlehen früher Insolvenzantrag gestellt hätte. Geschädigte Gläubiger können versuchen, sich mit Schadensersatzansprüchen unmittelbar an die Bank zu wenden. Nach gefestigter Rechtsprechung sind daher Kreditinstitute angehalten, vor der Kreditvergabe die Sanierungsfähigkeit des Unternehmens (möglichst von Dritten) eingehend zu überprüfen. Das Kreditinstitut muss dem Vorwurf begegnen können, der Kredit sei nicht in ernsthafter Sanierungsabsicht gewährt worden, sondern mit dem Ziel, den Zusammenbruch des Unternehmens lediglich hinauszuschieben (und dabei, wie der BGH es plastisch formuliert, den "Todeskampf" des Unternehmens zu verlängern) und sich hierdurch

Vorteile zu verschaffen. Dies sollte möglichst auf der Grundlage eines so genannten Sanierungsgutachtens geschehen, das nach dem Maßstab des IDW S 6 erstellt wurde.

Bei Unternehmen, die infolge der Coronakrise akut in eine finanzielle Schieflage geraten sind, wird jedoch für das Erstellen eines vorherigen Sanierungsgutachtens in der Regel keine Zeit sein. Erforderlich ist daher häufig ein so genanntes Überbrückungsdarlehen. Überbrückungsdarlehen werden Unternehmen in einer konkreten Krise gewährt, damit diese ihren tatsächlichen und akuten Zahlungsverpflichtungen in dem Zeitraum nachkommen können, bis das Sanierungsgutachten erstellt. Hierfür gilt es unterschiedliche rechtliche Fallstricke zu beachten. Inwieweit auch insofern für Brückenfinanzierungen durch bestehende Kreditgeber unter dem KfW Programm Erleichterungen gelten, lässt sich noch nicht abschätzen.

Überschuldung

Der weitere zwingende Insolvenzantragsgrund der Überschuldung im Sinne des § 19 InsO ist gegeben, wenn das vorhandene Vermögen die Verbindlichkeiten des Schuldners nicht mehr deckt und die Fortführung des Unternehmens nicht überwiegend wahrscheinlich ist. Bei der Fortführungsprognose handelt es sich nach herrschender Auffassung um eine zukunftsgerichtete Einschätzung, dass das Unternehmen in den folgenden Monaten (oftmals wird hier auf das laufende und kommende Geschäftsjahr abgestellt) seine fälligen Verbindlichkeiten bedienen kann. Liegt die Fortführungswahrscheinlichkeit demnach bei mehr als 50%, ist ein Unternehmen trotz rechnerischer Überschuldung nicht insolvenzantragspflichtig. Problematisch ist hierbei die Tatsache, dass diese im Nachhinein gerichtlich stets aus der Retrospektive betrachtet wird und zwar in den Fällen, in denen das Unternehmen letztlich doch Insolvenzantrag stellen musste. Daher ist eine umfassende Dokumentation der aktuellen Entscheidungsgrundlagen und -parameter mit Blick auf eine drohende spätere Haftung der Geschäftsleitung wegen einer behaupteten Insolvenzverschleppung unerlässlich.

Eine nicht unbeachtliche Anzahl an Unternehmen ist nur deshalb nicht überschuldet, weil bei ihnen von einer positiven Fortführungsprognose ausgegangen wird. Eben diese könnte nun aber angesichts der Coronakrise ins Wanken geraten. Dies wird natürlich stark von der jeweiligen Branche abhängen, doch Absagen von wichtigen Veranstaltungen unterschiedlicher Art sowie Einschränkungen in Lieferketten sind in den nächsten Wochen und Monaten nach derzeitigem Stand in großem Ausmaß zu erwarten; damit dürften aus verschiedensten Gründen auch massive Umsatzeinbußen verbunden sein, die die Wahrscheinlichkeit einer positiven Fortführung in vielen Fällen auf unter 50% sinken lassen könnten. Aus Sicht der aktuell rechnerisch überschuldeten Unternehmen bzw. deren Geschäftsleitungen dürfte daher derzeit die Überprüfungsobliegenheit der Fortführungsprognose noch einmal deutlich an Brisanz gewonnen haben. Aufgrund der sich teilweise rasch ändernden Umstände kann der Geschäftsführung eines betroffenen Unternehmens nur dringend angeraten werden, diese Prüfungsaufgabe deutlich zu intensivieren und zu dokumentieren.

Ein Verstoß gegen die gesetzlichen Insolvenzantragspflichten kann zu einer persönlichen Haftung der Geschäftsleitung für nahezu sämtliche Zahlungen der Gesellschaft nach Eintritt der im Nachhinein festgestellten Insolvenzzreife führen (§ 64 GmbHG) und sogar strafrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen (§ 15 a Abs. 4 und 5 InsO).

CONTACTS



Dr. Stefan Sax
Partner

T +49 7199 1549
E stefan.sax
@cliffordchance.com



Dr. Cristina Weidner
Counsel

T +49 7199 3145
E cristina.weidner
@cliffordchance.com



Joachim Ponseck
Counsel

T +49 7199 1547
E joachim.ponseck
@cliffordchance.com



Diana Schulte-Stieffermann
Associate

T +49 7199 1504
E diana.schulte-stieffermann
@cliffordchance.com



Dr. Martin Jawansky
Counsel

T +49 69 7199 1705
E martin.jawansky
@cliffordchance.com



Harald Amer
Counsel

T +49 89 21632 8457
E harald.amer
@cliffordchance.com

Diese Publikation dient der allgemeinen Information und ersetzt nicht die Beratung im Einzelfall. Wenn Sie Fragen haben oder weitere Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an die Autoren oder Ihren üblichen Ansprechpartner bei Clifford Chance.

www.cliffordchance.com

Clifford Chance, Mainzer Landstraße 46,
60325 Frankfurt am Main

© Clifford Chance 2020

Clifford Chance Deutschland LLP ist eine Limited Liability Partnership mit Sitz in 10 Upper Bank Street, London E14 5JJ, registriert in England und Wales unter OC393460. Die Gesellschaft ist mit einer Zweigniederlassung im Partnerschaftsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main unter PR 2189 eingetragen.

Die nach § 5 TMG und §§ 2, 3 DL-InfoV vorgeschriebenen Informationen finden Sie unter:
www.cliffordchance.com/deuregulatory

Abu Dhabi • Amsterdam • Barcelona • Beijing • Brussels • Bucharest • Casablanca • Dubai • Düsseldorf • Frankfurt • Hong Kong • Istanbul • London • Luxembourg • Madrid • Milan • Moscow • Munich • Newcastle • New York • Paris • Perth • Prague • Rome • São Paulo • Seoul • Shanghai • Singapore • Sydney • Tokyo • Warsaw • Washington, D.C.

Clifford Chance has a co-operation agreement with Abuhimed Alsheikh Alhagbani Law Firm in Riyadh.

Clifford Chance has a best friends relationship with Redcliffe Partners in Ukraine.